

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada PT. Suka Fajar Pekanbaru , dapat dibuat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian didapat persamaan regresi $Y = 16,783 + 0,250 X_1 + 0,284 X_2 + 0,121 X_3 + e$, artinya kualitas produk,Harga dan Pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.
2. Secara parsial faktor Kualitas Produk mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian karena $t_{hitung} (2,045) > t_{tabel} (1,985)$. variabel Harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian karena $t_{hitung} (2,740) > t_{tabel} (1,985)$. Dan Pelayanan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian karena $t_{hitung} (0,830) < t_{tabel} (1,985)$.
3. Secara simultan Kualitas Produk, Harga dan Pelayanan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat pada nilai $F_{hitung} (5,386)$ dengan signifikan 0,002. Sehingga terbukti bahwa Kualitas Produk, Harga dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap (Keputusan Pembelian

4. Nilai *adjusted r square* sebesar 0,521 menunjukkan bahwa kemampuan Kualitas Produk, Harga dan pelayanan dalam menjelaskann keputusan pembelian mobil mitsubishi L-300 pada Pt. Suka Fajar Pekanbaru adalah sebesar 52,1% sementara sisanya sebesar 47,9% dipengaruhi oleh variabel lain.

6.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan hasil penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan pada penelitian diketahui bahwa kualitas produk dan Harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil mitsubishi L-300 Pada PT. Suka Fajar Pekanbaru oleh karena itu diharapkan kepada pihak perusahaan untuk lebih meningkatkan harga penjualan.
2. Mengacu pada tingginya sumbangan pengaruh variabel lain dalam penelitian ini, yaitu sebesar 47,9% maka penulis sarankan pada peneliti lain untuk menambah variabel yang lainnya, selain yang ada dalam penelitian ini. Seperti variabel perilaku konsumen, dan lain sebagainya. yang mana variabel-variabel yang disebutkan itu juga mempunyai pengaruh terhadap keputusan pembelian.
3. Pada Pelayanan responden menilai PT. Suka Fajar Pekanbaru masih kurang ramah dalam melayani konsumen. Diharapkan kepada perusahaan meningkatkan pelayanan.